



# VII KONGRES ZARZĄDZANIA OŚWIATĄ

## VII Congress of Management in Education

OSKKO, UMK - Toruń, 24-26 września 2012 r.  
Aula Uniwersytetu Mikołaja Kopernika

[www.oskko.edu.pl/kongres](http://www.oskko.edu.pl/kongres)

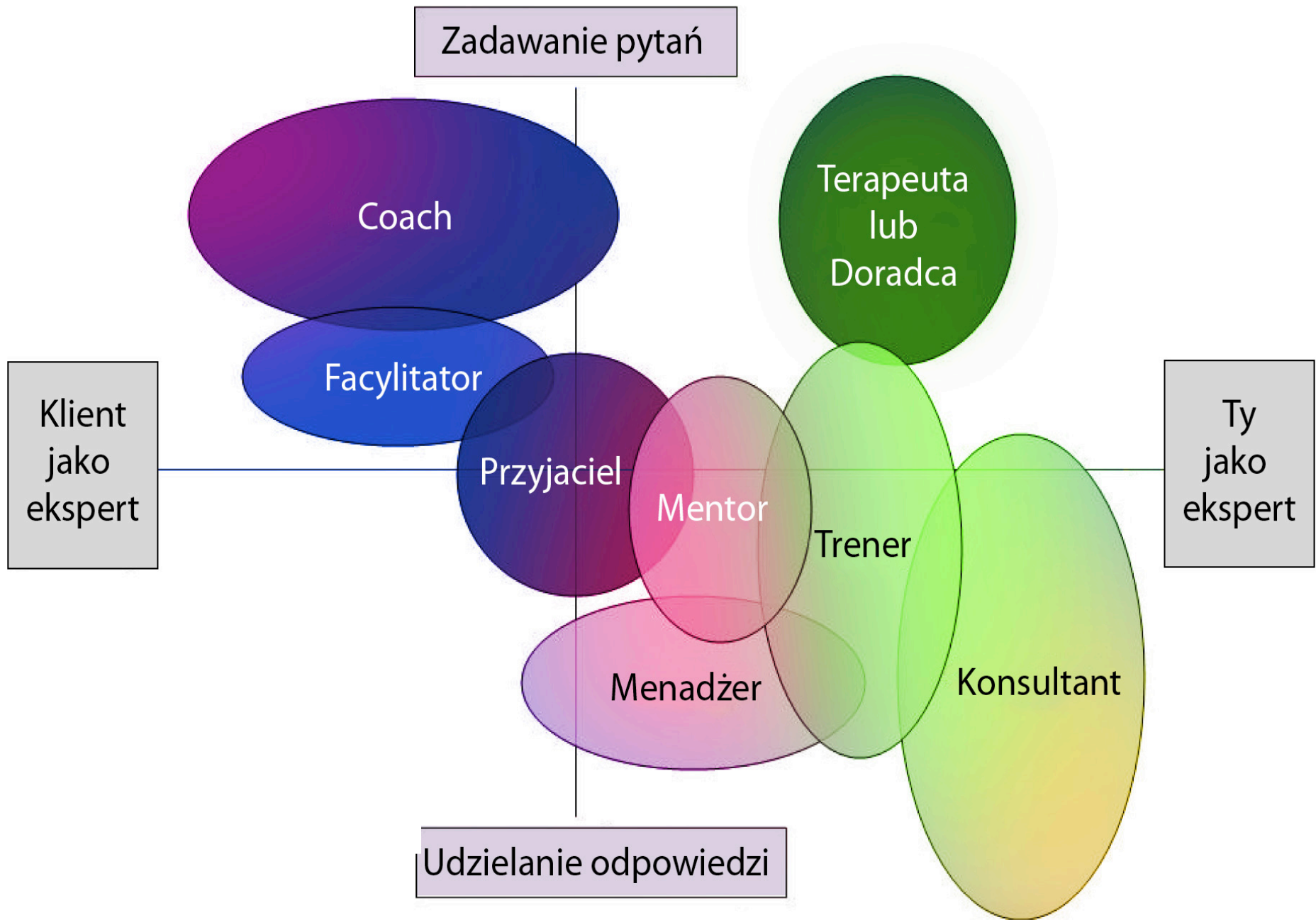
# Coaching w wspieraniu kadry kierowniczej i nauczycieli.

**Nauczyciel występuje w roli doradcy, mentora, przyjaciela, terapeuty, konsultanta, menagera, facylitatora - najrzadziej w roli coacha.**

**„W coachingu chodzi o pomaganie ludziom w zdobyciu tego, czego pragną bez robienia tego za nich lub mówienia im, co mają robić”.**

**Model Coach Wise <sup>TM</sup>**





	<b>PYTA</b>	<b>MÓWI</b>
<b>WIE</b>	lekarz dziennikarz konsulting ksiądz	trener nauczyciel mentor zarządzanie
<b>NIE WIE</b>	<b>coach</b>	<b>polityk</b>

## Tradycyjne nauczanie

- Relacja nauczyciel-uczeń przypomina relację rodzic-dziecko.
- Proces uczenia przebiega od nauczyciela do ucznia.
- Nauczyciel określa cel, wybiera temat, zakres i sposób realizacji.
- Nauczyciel przekazuje wiedzę uczniom.
- Przekaz wiedzy jest dopasowany do strategii uczenia nauczyciela.
- Uczniowie są traktowani jednakowo
- ( jeden program, takie same podręczniki, jeden system oceniania).
- Uczeń odpowiada za to, żeby wchłonąć i utrwalić poznaną wiedzę.

## Coaching

- Relacja coach-coachowany jest relacją równorzędną.
- Obie strony uczą się od siebie.
- Coach „wchodzi” w świat drugiej osoby.
- Każdy coachowany jest unikalny i proces coachingu dopasowuje się do strategii uczenia się coachowanego.
- Coachowany decyduje o celu coachingu i tempie realizacji zadań.
- Coachowany jest główną siłą, która opracowuje dane dotyczące drogi realizacji swoich celów.
- Coach jest przyjaznym, ciekawym i inspirującym towarzyszem w podróży.

# Moda na coaching?

- 79% przebadanych brytyjskich organizacji stosuje coaching jako narzędzie wspierania rozwoju pracowników  
(Chartered Inst. for Professional Development, 2004)
- W 50% firm coaching stał się dominującym elementem szkoleń
- Członkostwo w International Coach Federation wzrosło z 1500 osób w 2000r. do 14 000 w 2008r.

# Główne korzyści z coachingu

- Powoduje poprawę w wydajności osobistej i realizacji celów
- Podnosi otwartość na rozwój osobisty i uczenie się
- Pomaga znaleźć rozwiązania dla różnych sytuacji zawodowych
- Wzmacnia poczucie odpowiedzialności
- Rozwija samoświadomość
- Wzmacnia poszczególne pożądane umiejętności i zachowania
- Lepsze rozumienie roli i celów
- Koryguje zachowania i wyjaśnia trudności



# CZYM JEST COACHING?

- Coaching to pomoc indywidualnym osobom lub organizacjom w osiągnięciu stawianych przez nich celów.
- Coaching jest to ciągły proces wzmacniania i udoskonalania działania, pokonywania trudności i problemów oraz wdrażania zmian przynoszących większą efektywność.



**Coaching  
umiejętności**

**CEL**

**doskonalenie  
konkretnej umiejętności  
lub zbioru  
specyficznych umiejętności**

**Coaching  
efektywności**

**CEL**

**zwiększenie  
skuteczności  
wykorzystywania  
posiadanych  
kompetencji**

**Coaching  
rozwoju  
osobistego**

**CEL**

**stworzenie przestrzeni  
do autorefleksji,  
poznania i wykorzystania  
posiadanych zasobów,  
odpowiedzi na kluczowe  
dla Klienta pytania**

# Metodyka CoachWise™

- Korporacyjne korzenie
- Metodyka stworzona na potrzeby British Telecom
- 4 filary stosowania i wdrażania CoachWise
- Pełna lokalizacja w Polsce
- Pełna akredytacja ICF (ACTP)
- Zastosowania w formie różnorodnych Programów Korporacyjnych (sprzedaż, marketing, obsługa klienta, zmiany, szkolenia)

# CoachWise Map™

## Rzeczywistość

- Jak jest teraz?
- Jak to działa?
- Co jest dostępne?
- Czego można użyć?

## Planowanie

- Co jest możliwe?
- Jakie kroki? Jakie decyzje?
- Jakie mogą być skutki?
- Jaki jest plan?

## Dążenia

- Jaki jest pożądany rezultat, wizja?
- Co jest wartością? Jakie jest idealne „Ja”?

- Jaki jest bilans osiągnięć?
- Co pomagało, przeszkadzało?
- Jak to wzbogaca wiedzę?
- Jakie płyną z tego wnioski?

## Przegląd, wnioski

- Jakie są postanowienia?
- Jakie zobowiązania?
- Jak przebiega realizacja?
- Jak są monitorowane postępy?

## Działanie

# Model CoachWise™

## Mapa CoachWise™

- struktura, terytoria/obszary procesu:
  - Dążenia
  - Rzeczywistość
  - Planowanie
  - Działanie
  - Przegląd

# Model CoachWise™

## Zasady –

określają relację klient-coach:

- Zaufanie do klienta,
- Partnerstwo,
- Twórczość,
- Obecność „Tak i”

# Model CoachWise™

## Umiejętności –

ukierunkowują działania coacha:

- Pytanie
- Słuchanie
- Odzwierciedlanie
- Wspieranie

# Model CoachWise™

## Pole CoachWise™ -

otoczenie wewnętrzne i zewnętrzne:

- Materialne
- Intelktualne
- Emocjonalne i Społeczne

# „Lider Edukacji Coachem”

Zapraszamy do wzięcia udziału

w programie coachingowym

„Lider Edukacji Coachem”

z akredytacją coachingowej federacji



organizowanym przez

Akademię Szkoleń Adeptus w Warszawie.

[www.adeptus.com.pl](http://www.adeptus.com.pl)







AKADEMIA SZKOLEŃ

ADEPTUS

Kontakt:

[mskoczylas@o2.pl](mailto:mskoczylas@o2.pl)

[info@adeptus.com.pl](mailto:info@adeptus.com.pl)

Tel. 22 254 86 79

**502 660 058**

**Marzenna Skoczylas Bajewska**

[www.adeptus.com.pl](http://www.adeptus.com.pl)